Collection **Les Gratuits**

Le secret des **hyperliens** dévoilé aux thérapeutes

ou

comment vous positionner en expert et booster votre clientèle

Marie-Noël **DAMAS**

WWW.**E-DITIONSLABELVIE**.COM

Licence

Vous avez reçu cet eBook gratuitement et en même temps vous recevez le droit d'en faire cadeau à qui vous voulez dans sa version numérique et autant de fois que vous le souhaitez.

Vous pouvez l'offrir via votre blog, votre newsletter, votre réseau de contact, via FaceBook ou par n'importe quel moyen existant ou à inventer…

Vous n'êtes pas autorisé à le vendre ni à le proposer dans des systèmes de diffusion interdits par les lois de votre pays (spams, chaînes de lettres, système pyramidal, loterie…)

Vous n'avez pas le droit de le copier dans un autre document, en tout ou en partie sans l'autorisation écrite de l'auteur, qui sera sans doute d'accord de vous l'accorder.

Vous n'avez pas le droit de le modifier.

Et avant de l'imprimer, pensez aux arbres qui ont été abattus pour faire du papier… Ils vous en remercient.

© EDITIONS LABELVIE, détenteur des droits initiaux
Copyright août 2011
Tous droits réservés
Cover design : Bastien Gason
Crédits photographiques : © carlos castilla - Fotolia.com

Table des matières

Cette table des matières est interactive : en cliquant sur le titre du chapitre vous serez renvoyé directement à la page que vous souhaitez lire.

Licence 2

Table des matières 3

Introduction 4

Comment devenir une référence dans votre domaine 6

CHAPITRE 1 10

Un e-quoi ? 10

Un eBook ? Qu'est-ce que c'est au juste ? 11

Les différents types d'eBooks 14

CHAPITRE 2 19

Ecrire quoi dans un eBook ? 20

Je ne sais pas écrire! 22

Je ne sais pas comment organiser mes connaissances 25

CHAPITRE 3 29

Trouver du temps 30

S'organiser 34

CHAPITRE 4 37

Editer soi-même 38

Se faire éditer 42

CHAPITRE 5 47

Le secret du petit lien bleu 48

Conclusions 51

Introduction

Je suis thérapeute depuis plus de quinze ans et mes débuts ont été difficiles comme pour beaucoup d'entre vous.

Vous êtes sûrement, comme la plupart des thérapeutes, confronté à la recherche de clientèle tout en respectant la déontologie de la profession : pas question de faire une publicité tapageuse qui pourrait attirer rapidement des patients.

Et la question se pose : Comment trouver un moyen efficace d'augmenter votre clientèle sans avoir l'étiquette de « commercial » ?

Quand toutes vos plages horaires seront remplies, si ce n'est pas encore le cas, comment aider encore plus de personnes ? En travaillant avec des groupes.

Puis, quand vous n'aurez plus de semaines ni de week-ends disponibles et que vos tarifs seront au maximum que votre éthique personnelle vous le permet, après un bon burn-out, vous vous direz :

STOP !

Voilà ce qui m'est arrivé. Aujourd'hui, je n'ai plus besoin de faire ma réputation, mon agenda se remplit en continu pour plusieurs semaines à l'avance et pourtant, je suis insatisfaite : j'ai l'impression que je n'ai pas touché assez de monde.

Un jour, grâce à un petit mail amusant comme vous en recevez souvent dans votre boîte à messages, j'ai découvert que j'avais sous les yeux un moyen d'arriver à mon objectif : ce mail contenait un lien hypertexte vers un site **internet de marketing**.

Pour moi, ça a été comme une révélation !

La bonne nouvelle, c'est qu'internet est disponible pour tout le monde. Alors ?

Comment faire pour exploiter cette source à votre avantage ? Comment faire pour faire exploser votre clientèle sans attendre des années et continuer votre métier sans vous épuiser ?...

Lisez la suite…

Marie-Noël Damas

Comment devenir une référence dans votre domaine

Et booster votre clientèle

N'est-ce pas ce que tout thérapeute souhaite profondément ? Etre reconnu dans sa discipline et augmenter sa clientèle ?

Dans le milieu de la thérapie et du bien-être ce problème est vraiment le centre d'une contradiction profonde : comment faire pour pouvoir vivre **confortablement** tout en pratiquant son métier, sa vocation devrais-je dire ?

Vous savez qu'on ne devient pas thérapeute comme on devient mécanicien, boulanger, interprète, comptable ou agent immobilier.

Le métier de thérapeute s'apparente plus à une **vocation** basée sur des **valeurs humaines**, fondée sur le soulagement de la souffrance, soutenue par un intérêt réel pour l'autre.

Et voilà le problème : vous n'êtes ni publiciste, ni manager, vous n'y connaissez rien à ce monde de la promotion personnelle.

Non seulement vous n'y connaissez rien mais une partie de vous refuse d'y adhérer : Comment peut-on concilier les valeurs humaines **avec l'argent** ? Ces deux pôles semblent inévitablement se repousser.

Et s'il existait un moyen qui soit en accord avec votre éthique personnelle ?

Un moyen qui vous permettrait à la fois de vous faire connaître, de partager votre savoir et votre expérience **ET** qui vous rapporte de l'argent ?

Je vais vous le nommer **MAIS** vous qui avez la culture d'écouter vos émotions et de les analyser : je vous demande dès à présent de prendre un papier et un crayon.

Vous allez noter sur la page suivante toutes les objections et les émotions liées à ce que vous allez découvrir.

Vous êtes prêt(e) ?

…

…

…

…

Je peux y aller ?

…

…

…

VOUS

ALLEZ ÉCRIRE

UN EBOOK !

Je vais écrire un eBook « oui, mais »

……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……

Si, si , je suis sûre que vous pouvez encore trouver quelques « oui, mais »

……
……
……
……
……
……
……

Parfait nous allons pouvoir commencer…

CHAPITRE 1

Un e-quoi ?

Un eBook ? Qu'est-ce que c'est au juste ?

Un eBook est le nom anglais pour « livre électronique » : c'est du texte numérique, lisible sur une liseuse électronique, un ordinateur, une tablette, un iPhone ou un smartphone.

C'est à la fois un livre et pas vraiment un livre.

Pourquoi?

- Parce que les eBooks dont nous allons parler ne sont pas de la littérature : on les appelle des eBooks d'**information**.
- Parce que vous ne pouvez pas les toucher, les feuilleter, les humer, les soupeser, les ranger dans votre bibliothèque.

Alors où est l'intérêt, vous dites-vous : les gens aiment le contact avec le papier et l'objet livre.

Et puis, tout le monde ne passe pas sa vie sur l'ordinateur, tout le monde n'a pas un iPhone et tout le monde ne surfe pas sur internet.

(Reconnaissez-vous déjà des objections de votre liste ?)

Tout le monde peut-être pas, mais des millions de francophones dans le monde sont connectés à internet et leur

nombre augmente de mois en mois. A l'heure où j'écris ces mots (juillet 2011), il y a 75 millions d'internautes francophones.

Cela signifie **75 millions** de lecteurs potentiels.

Et si seulement 1/100.000ème de ces personnes s'intéresse à votre eBook, cela fait encore 750 personnes !

Oui, internet est un hypermarché de la curiosité et de la recherche d'informations.

Un eBook, c'est bien plus qu'un livre : c'est une fenêtre ouverte sur le monde. En effet, l'eBook a l'avantage par rapport à un livre, de pouvoir contenir des liens qu'on appelle « hyperliens » ou « liens hypertexte » et qui apparaissent souvent en bleu souligné dans le texte.

Quand vous cliquez sur ces liens, vous êtes dirigé vers des sites internet, des blogs, des pages de vente ou des articles dans lesquels vous allez pouvoir proposer des informations encore plus pointues ou plus vastes que celles qui sont développées dans l'eBook.

Par exemple, prenons le mot « livre électronique » que vous trouvez dans le premier paragraphe.

En tant qu'auteur, vous pouvez développer la définition vous-même, ce qui peut alourdir votre texte, **ou** vous pouvez transformer le mot en hyperlien : livre électronique.

Il suffit de cliquer dessus (allez-y, cliquez) pour atteindre la page de l'encyclopédie électronique WIKIPEDIA sur l'article consacré à la définition de « livre électronique ».

Dans un livre, vous êtes renvoyé au bas d'une page ou dans les annexes, dans un eBook, vous êtes propulsé dans la galaxie internet.

Et pour rire un peu de notre contradiction : cliquez sur **BOOK**

Voilà quelque chose que vous ne saurez jamais faire avec un livre !

En résumé

- un eBook est un livre électronique
- vendu ou offert via internet
- contenant des liens permettant d'augmenter les connaissances de vos lecteurs (ou de les amuser)

Les différents types d'eBooks

Il y a bien sûr différents styles d'eBooks et nous allons les passer en revue. Du plus classique au plus complexe : la retranscription d'un livre en format numérique, l'eBook viral, l'eBook d'information et l'eBook de formation.

1. Le livre électronique :

Il s'agit simplement de la transformation de n'importe quel livre en format numérique. Certains de ces eBooks sont gratuits parce qu'ils appartiennent au domaine public, c'est-à-dire qu'ils ne sont plus la propriété ni de l'auteur (si c'est lui qui cède ses droits de son vivant) ni de ses héritiers.

On dit qu'un livre « tombe dans le domaine public » lorsque son auteur est mort depuis un certain nombre d'années variable d'un pays à l'autre.

Voici des sites où vous pouvez télécharger gratuitement certaines de ces œuvres numérisées.

www.livrespourtous.com/

www.eBooksgratuits.com/

www.gutenberg.org/

2. L'eBook viral :

C'est celui que vous avez entre les mains. Oups, pardon, sous les yeux ! Excusez mes anciens réflexes…

- Il ne comporte qu'une vingtaine de pages, voire trente. (Celui-ci en contient plus : je suis une grande bavarde !)
- Il est gratuit.
- Il va, par l'intérêt de son contenu et sa gratuité, circuler sur la toile (c'est ainsi qu'on appelle familièrement internet) et se répandre à la manière d'un virus.
- Il s'offre : chaque lecteur, pour peu qu'il l'ait trouvé intéressant, va s'empresser de le « forwarder », autrement dit le transférer, à ses connaissances.

  Car l'eBook viral est généreux : il explique, il apprend, il donne des ressources, des liens et tout cela gratuitement.

  Bien sûr, il a un intérêt pour celui qui l'offre : faire connaître son produit, amener du trafic vers son site, construire une relation de confiance avec son lecteur et transformer ce lecteur en client.

- Il contient des petits liens bleus dont vous ne connaissez pas encore tous les secrets ….

3. L'eBook d'information ou l'info-produit

C'est l'eBook que je vous invite à écrire : rassurez-vous, un eBook contient « seulement » de 70 à 80 pages grand maximum, écrites dans un caractère assez grand pour faciliter la lecture.

C'est l'outil par lequel vous allez partager des informations de fond avec vos lecteurs. Il est beaucoup plus complet que l'eBook viral.

C'est grâce à lui que vous proposez les solutions que vous connaissez pour résoudre les problèmes particuliers de vos lecteurs, que vous expliquez votre technique, votre manière de voir les choses, vos spécificités…

Vous êtes l'expert : n'ayez pas peur du mot. N'oubliez pas que là où vous avez déjà un an d'expérience, d'autres commencent seulement. Forcément, par rapport à eux, vous pouvez vous positionner en expert.

Il ne s'agit pas de mentir ou de leurrer le lecteur, n'oubliez pas que votre objectif est bien sûr de lui apporter une aide mais aussi de le transformer en client : il lira les autres livres que vous écrirez.

Parfois il fera des centaines de kilomètres parce qu'il vous a choisi comme thérapeute grâce au lien de confiance que vous aurez établi par votre eBook.

Vous avez déjà remarqué cette impression d'être intime avec l'auteur du livre que vous lisez, n'est-ce pas ?

Bien sûr, votre info-produit vous rapportera aussi de l'argent par sa vente. Vous ne le savez peut-être pas mais un eBook, ça s'achète bien plus facilement qu'un livre !

Lorsqu'on est confronté à une difficulté, on essaye de la résoudre le plus rapidement possible : je vous assure que maximum dix clics sur internet suffisent pour acheter votre solution dans les **5 minutes** qui suivent.

Pas besoin de prendre la voiture, de trouver une place de parking, pour finir par vous entendre dire : « Nous devons commander le livre, vous l'aurez la semaine prochaine » !

Internet joue avec une faille de l'être humain : satisfaire son besoin le plus rapidement possible.

4. L'eBook de formation

Peut-être organisez-vous déjà des formations autour de votre technique. Pourquoi ne pas créer vos manuels de formation sous format PDF ? (le format informatique de la plupart des eBooks)

Je suis sûre que vous êtes adepte de ce slogan des opérations 11.11.11 : « Donnez un poisson à un homme, il mangera un jour, apprenez-lui à pêcher, il mangera toute sa vie. »

Vous pouvez proposer de la théorie, des pages d'exercices à compléter, un vrai manuel, à mettre dans une vraie farde avec des vraies feuilles … (Je dis ça pour les réfractaires.)

En vous rendant sur cette page, vous pourrez télécharger un eBook viral (donc gratuit) construit comme un eBook de formation.

Quand vous serez tout à fait conquis par internet et ses immenses possibilités, vous envisagerez même peut-être de monter des formations disponibles en ligne.

Résumé :

Il existe 4 types d'eBooks

- le livre électronique de littérature
- l'eBook viral
- l'eBook d'information
- l'eBook de formation

Tiens, au fait, sur votre liste, il n'y avait pas un « oui, mais » du genre : « Je ne sais même pas ce que c'est un eBook. » ? Vous pouvez le barrer maintenant !

CHAPITRE 2

Je suis thérapeute, pas écrivain

Ecrire quoi dans un eBook ?

Vous êtes un expert dans votre domaine n'est-ce pas ?

Si vous êtes thérapeute, vous avez au moins certaines connaissances, voire déjà une certaine expérience. Vous savez des choses à propos de votre pratique, vous avez des conseils à donner, des trucs et ficelles concernant votre secteur, je me trompe ?

Quels sont les problèmes des gens ?

Et quelles solutions pouvez-vous leur apporter ?

Voilà le contenu de **TOUS** les eBooks d'information: des solutions à des problèmes !

N'est-ce pas là exactement ce que vous faites par votre métier ?

Vous allez me dire : j'aide surtout les gens à découvrir par eux-mêmes leurs solutions. Mais vous savez bien que les gens viennent d'abord pour vous demander des pistes (voire de résoudre les problèmes à leur place).

Alors, ce que vous ne pouvez pas faire facilement dans votre métier de psychothérapeute, vous pouvez le faire via un eBook.

Parlez de vos clients, des problèmes qu'ils ont rencontrés et des solutions qu'ils ont trouvées, avec votre aide, avec l'aide de votre technique.

Faites comprendre aux gens que VOTRE technique alliée à VOTRE expérience est LA SOLUTION aux problèmes qu'ils ont.

L'essence même d'un eBook est identique à celle de votre métier de thérapeute !

Au fait, dans votre liste, il n'y avait pas un « oui, mais » du genre : « Je suis psychothérapeute, pas écrivain. » ?

Sur le fond, voilà l'argument démonté.

Pour la forme, lisez la section suivante « Je ne sais pas écrire ! ».

Je ne sais pas écrire!

Pourquoi ? Vous n'êtes pas allé à l'école ? Ah, le bel argument !

Vous ne savez pas écrire ? Justement, vous avez un atout par rapport à ceux qui ont appris à rédiger. Ils vont devoir se battre contre un style ampoulé, coincé, académique. Ils vont devoir oublier leurs cours de français et tous les mots compliqués qu'ils y ont appris.

Ce qui est merveilleux avec les eBooks : c'est que **ce n'est pas de la littérature.**

Parce qu'un eBook s'écrit dans un **langage parlé**, familier, comme si vous aviez votre interlocuteur en face de vous avec qui vous avez envie de discuter. N'est-ce pas ce que vous avez ressenti depuis que vous lisez ces pages ?

Attention, cela ne veut pas dire que vous pouvez écrire avec des fautes de syntaxe ou des fautes d'orthographe. Je sais, je suis psycho-rigide sur la question ET je le revendique.

Il n'est pas très compliqué de faire relire votre écrit après l'avoir passé au crible de l'outil de correction de votre traitement de texte.

Les mots sont simples, les paragraphes sont courts tout comme les phrases. Le rythme est soutenu. La lecture est facilitée par des cassures dans le texte.

Et voici un exemple de style familier extrait d'un eBook que vous pouvez trouver sur le site : www.creezvotreeden.com. (Observez bien comment fonctionne le petit lien bleu, nous en reparlerons…)

« Avant toute chose, il est important que vous trouviez une bonne position, un lieu où vous vous sentez bien et que vous veilliez à ce qu'on ne vous dérange pas pendant votre lecture. Je tiens vraiment à ce que vous puissiez entendre ce qui suit dans les meilleures conditions possibles.

C'est fait ? Si oui, vous pouvez continuer. Sinon, je vous attends… Et on ne triche pas ! Je vous vois ;-)

Voilà, nous y sommes…»

Luc de Wacter

Résumé

Un eBook est écrit

- dans un langage parlé
- en imaginant votre interlocuteur
- avec des paragraphes courts
- des mots simples
- des phrases courtes
- des cassures dans le texte

- avec un rythme vif
- et … sans fautes d'orthographe

C'était quoi encore votre « oui, mais » à propos de l'écriture ?

Je ne sais pas comment organiser mes connaissances

Si, si, il y a une objection de ce genre dans votre liste de « oui, mais ». Peut-être pas formulée exactement de cette manière. Peut-être avez-vous écrit « Je ne sais pas par où commencer. » ou quelque chose du genre.

Vous allez parfois faire des courses ?

Vous faites une liste, n'est-ce pas ? (Dites oui…)

Bon, même si vous n'en faites pas, vous savez en faire, j'en suis sûre.

Alors, voici une bonne nouvelle pour vous : si vous savez faire une liste, vous savez écrire un eBook.

Je vous explique :

Nous savons que vous avez une spécialité dans le domaine de la thérapie.

Vous allez donc lister

- Tous les thèmes que vous connaissez à propos de votre sujet.
- Toutes les questions que vous imaginez que votre lecteur peut se poser.
- Toutes les objections qu'il pourrait soulever.

Ensuite vous allez organiser votre liste en vous posant la question suivante : « Si mon lecteur n'y connaissait rien, il faudrait commencer par quoi ? »

Reprenons l'eBook que vous êtes en train de lire :

La liste classée par thème est devenue la suivante

- Qu'est-ce qu'un eBook ?
- Comment écrire un eBook ?
- Combien de temps faut-il ?
- Comment faire pour le diffuser quand on n'y connait rien ?

Ensuite, vous reprenez chaque question et vous y répondez sous forme de listes

Qu'est-ce qu'un eBook ?

- la définition générale
- les types d'eBook
- les différentes parties d'un eBook

Comment écrire un eBook ?

- le sujet
- le style
- la technique des listes

Combien de temps faut-il ?

- se préparer
- s'organiser

Comment faire pour le diffuser ?

- éditer soi-même
- se faire éditer

Vous pouvez aller encore plus loin : pour chaque point, faites aussi une liste de tout ce que vous pouvez dire sur chaque mini-sujet. Vous aurez ainsi les paragraphes de chaque section qu'il vous suffira d'organiser.

Par exemple, pour le point que vous lisez pour le moment, la technique des listes :

- Introduire l'idée
- Expliquer comment on construit ses listes.
- Expliquer la marche à suivre sur l'ordinateur.
- Donner un exemple concret.
- Montrer un exemple.
- Résumer.

Voilà, il suffit d'écrire quelques phrases autour de ces idées et votre section est terminée !

Résumé

- Faites une liste avec tous les thèmes en vrac.
- Reclassez les thèmes (vos chapitres).
- Refaites des listes pour développer les thèmes (vos sections).

Facile non ? Eh bien oui ! C'est facile.

Et hop, on peut barrer le « oui, mais » « Comment je fais si je n'y connais rien ? »

CHAPITRE 3

Je n’ai pas le temps !

Trouver du temps

Vous avez sûrement un métier, peut-être deux, une famille, une maison, un jardin à entretenir, des loisirs. Alors, quand allez-vous trouver du temps pour écrire ?

Pour répondre à cette question, il faut envisager les choses de manière, d'une part, philosophique et, d'autre part, pratique.

Commençons par la philosophie…

Le temps est relatif : le temps de l'arbre est différent du temps de la pierre ou de l'insecte et le temps est subjectif : chacun a sa propre perception du temps en fonction des circonstances. Une visite chez le dentiste ne passe pas aussi vite qu'un rendez-vous en amoureux.

La bonne nouvelle c'est que nous avons le pouvoir d'agir consciemment sur notre manière de percevoir le temps. La mauvaise nouvelle c'est que nous sommes coincés dans nos croyances et nos habitudes à propos du temps.

Quel est le secret pour « avoir » du temps ? C'est à la fois très simple et très compliqué (enfin pas trop une fois qu'on a expérimenté et décidé).

VIVEZ L'INSTANT PRÉSENT !

Facile à dire mais nettement moins facile à mettre en place : les sages et les maîtres orientaux en font la pratique de toute leur vie. Non, non je n'essaie pas de vous décourager…

En fait, il suffit de se placer dans une sorte de flux d'intention (vous savez très bien tout ce que vous avez à accomplir) et il suffit **d'arrêter de penser** : remplacer la pensée par les sensations.

Voici un exemple concret : le matin, vous vous levez, l'esprit dans le brouillard de votre nuit dont vous avez déjà du mal à sortir.

Le temps de vous extraire du lit et, l'instant d'après, il faut être opérationnel : votre mental fonctionne déjà à mille kilomètres à l'heure.

Vous pensez à la montagne de choses que vous ne devez pas oublier, du sac à langer du petit dernier pour la crèche, jusqu'au souper du soir, en passant par le rendez-vous de dix heures avec votre client principal.

Conclusion : **VOTRE JOURNÉE EST DÉJÀ TERMINÉE** et il y a dix minutes que vous êtes levé !

Oui, je comprends que vous n'ayez pas le temps pour écrire un eBook.

MAIS, c'est une vue de l'esprit… Votre corps, par contre, est inscrit dans la matière et, le temps c'est l'affaire de la matière : dans le mental, le temps n'existe pas.

Alors, comment changer cette situation ?

Profitez de chaque seconde !

Repartons de notre exemple de tantôt : levez-vous, quittez consciemment le confort de votre lit. Sentez-vous le froid du carrelage sous vos pieds, ou la douceur du tapis, ou la chaleur du bois ?

Installez-vous dans votre corps, soyez à l'écoute de ses sensations. Vous ouvrez le paquet de café… ça sent bon. Avez-vous entendu le pépiement des oiseaux ? Ou le bruit de l'activité dans la rue ?

Et l'eau qui coule sur votre peau ? Le parfum de votre gel douche ? Le frisson quand vous quittez le tub ?

Dites-moi, ça prend du temps de faire ça ?

Pas une seconde de plus que d'habitude et même moins : parce que vous n'aurez pas renversé le café en ouvrant le paquet dans la précipitation, que vous n'aurez pas dû retourner dans votre chambre chercher les vêtements que vous avez oubliés dans l'urgence, que vous n'aurez pas crié sur les enfants et leur rythme d'escargot parce que vous serez plus cool.

La vie a vraiment une autre « allure » quand on vit dans l'instant présent.

Il faut **seulement** le décider. Et il n'y a qu'une seule chose qui peut vraiment vous décider à changer de manière d'agir: l'objectif que vous vous êtes fixé.

Ayez l'intention de changer votre perception du temps et travaillez sur votre objectif :

« J'écris un eBook qui va m'apporter de l'enthousiasme et des clients ! »

Résumé

- Le temps est relatif.
- Le temps est subjectif.
- Il faut s'ancrer dans les sensations.
- Et vivre l'instant présent.

Maintenant, quelques petits trucs pratiques…

S'organiser

Maintenant que vous avez compris qu'avoir du temps dépend en grande partie de votre décision de penser différemment et d'agir en conséquence, il est important de mettre en place des actions concrètes : car les perceptions ne suffisent pas dans la vie quotidienne.

Tout comme pour vous faciliter l'écriture : **faites des listes**.

- Vous avez un objectif, divisez le en tâches.
- Evaluez chaque tâche et éventuellement, divisez-la encore.

Alors qu'il vous semble que c'est une montagne d'écrire un eBook et qu'il vous faudra des mois pour y arriver, vous constaterez que, subdivisé en plus petites unités, le travail devient plus abordable

- Lister vos idées.
- Faire des recherches.
- Exploiter votre documentation.
- Faire votre plan.
- Écrire une section.
- Relire ce que vous avez écrit la veille.

Notez vos idées dans les files d'attente, écoutez des conférences avec votre walkman-iPhone-smartphone-gsm dans votre voiture, dans votre bain, écrivez, relisez durant votre voyage en train, entre deux rendez-vous.

Faites des listes pour les choses que vous devez faire en lien avec votre écriture et faites quelque chose tous les jours. Gardez vos listes et félicitez-vous d'avoir tout barré (ou presque) à la fin de la journée. On a tendance à voir tout ce qu'il reste à faire et pas tout ce que nous avons accompli.

Protégez-vous des **voleurs de temps**

- Boîte mail, gsm, télévision : coupez votre gsm, ne regardez vos mails qu'une fois par jour.
- Le désordre : si vous devez sans cesse chercher tous vos documents (dans votre bureau comme dans votre ordinateur) vos précieuses minutes vont s'envoler.
- Le perfectionnisme : tout est toujours perfectible et votre eBook ne sera jamais assez parfait. Il faut savoir s'arrêter.
- L'accumulation : on garde toujours des tas de trucs pour le jour où… et on en a jamais besoin. Achetez une grande poubelle !
- Le plaisir : oui, oui, plus une tâche sera agréable, plus vous aurez tendance à la prolonger.

Surtout : **fixez-vous des délais** parce que le temps va prendre l'espace que vous lui accordez.

En bref :

DÉCIDEZ D'AVOIR DU TEMPS !

Et connaissez-vous le secret pour décider d'avoir du temps ?

ENTRETENEZ VOTRE MOTIVATION !

On trouve toujours du temps pour réaliser ce qui nous motive.

Résumé

- Faites des listes.
- Divisez vos tâches.
- Contrez les voleurs de temps.
- Entretenez votre motivation.

C'était quoi encore votre « oui, mais » à propos du temps ?

CHAPITRE 4

Comment diffuser mon eBook ?

Editer soi-même

Voilà, votre eBook est sur le point d'être finalisé au niveau de l'écriture. Que reste-t-il à faire pour le diffuser ? Là, vous vous attaquez à un gros morceau, surtout si internet n'est pas votre tasse de thé et que vous n'y connaissez rien au marketing sur la toile.

Il reste néanmoins une partie avec laquelle vous pourriez vous débrouiller vous-même à peu de frais

- la mise en page
- la correction de l'orthographe et de la syntaxe
- la transformation de votre document texte en format PDF

Et c'est ici que les choses se corsent : « Il est prêt, qu'est-ce que je fais avec ? »

Vous devez en faire la **publicité**

- En parler autour de vous.
- Envoyer des mails à vos contacts.
- Attendre qu'on vous réponde, qu'on vous paie.

- Envoyer votre eBook.

Si vous n'y connaissez rien à internet, ce sont les idées qui vous viendront naturellement et vous vous poserez légitimement la question : «Comment est-ce que je vais booster ma clientèle en envoyant mes eBooks à mes amis et connaissances ? J'aurai vite fait le tour !».

Pourtant, c'est la promesse que je vous faisais à la toute première page.

Vous êtes prêt à entendre la réponse ?

Vous avez eu du temps pour écrire votre eBook, vous n'aurez peut-être pas le temps d'apprendre les rudiments de l'édition internet et du marketing en plus.

Mais si vous êtes mordus, vous pouvez trouver gratuitement d'excellentes informations et formations sur des sites et des blogs. Attention, ce sont des pros du copywriting (l'art d'écrire pour vendre) et vous aurez du mal à résister à certaines de leurs offres de vente.

Dans le fond, pourquoi résister si cela devient votre passion ?

Au final, voici ce qu'il faudra faire ou déléguer

- Créer un blog avec une page de vente.
- Vous faire connaître sur Internet grâce à votre présence continue sur des blogs, des forums, des sites et les réseaux sociaux.

- Vous abonner à un auto-répondeur (un service web qui vous permet de gérer les adresses mail récoltées, d'envoyer des mails en masse et d'envoyer automatiquement votre eBook).
- Créer une page de capture pour récolter les adresses internet de vos futurs lecteurs.
- Vous abonner à un service de paiement sécurisé sur internet.
- Ecrire des mails de vente pour promouvoir votre produit.
- Rédiger des relances pour augmenter vos ventes.

Vous vous sentez prêt ?

Une autre solution est de publier votre eBook sur Amazon. Toute la partie marketing est prise en charge automatiquement.

Je ne sais vous expliquer dans cet eBook comment procéder mais vous trouverez ici un eBook extrêmement bon marché et très bien écrit (par un de mes confrères web-marketeur Nicolas Boussion) : « La révolution Kindle »

Bien sûr, vous pouvez aussi vous faire coacher pour arriver à votre objectif et en profiter éventuellement pour booster aussi votre vie. Je parle ici du programme Business & Life Focus de Grégory Wispelaere, mon coach personnel. Attention, les places sont limitées mais si vous voulez changer de vie et que vous n'avez jamais osé : **foncez !**

Et il existe aussi une autre solution :

Vous faire éditer !

Se faire éditer

Si vous avez bien compris le secret des eBooks, notamment des eBooks viraux comme celui que vous venez de lire, vous avez compris que j'ai quelque chose à vous proposer !

Il existe de nombreux éditeurs sur internet, dont des entreprises très sérieuses parmi lesquelles beaucoup d'éditeurs de livres papier (vous vous rappelez, la vidéo « BOOK »).

Il devient plus compliqué de trouver un éditeur d'eBook d'info-produits de qualité surtout dans le domaine de la thérapie. L'eBook n'a pas encore acquis ses lettres de noblesse.

En effet, à cause de certains principes d'édition sur internet (le secret du petit lien bleu), couplé au désir des gens de gagner rapidement et facilement beaucoup d'argent, les eBooks proposés sont de qualité tout à fait inégale.

Ces éditeurs proposent les eBooks qui leur rapportent le plus, qui sont parfois des bidouillages de plusieurs eBooks dont ils ont acheté les droits et qui tournent toujours autour du même thème sans vraiment de valeur ajoutée.

J'ai cherché une maison d'édition centrée sur des eBooks d'auteurs, je n'en ai pas trouvé qui corresponde à mes critères de qualité et à l'esprit « éditeur » axé sur ce produit d'avenir qu'est le **livre électronique**.

Alors voici ma proposition :

Entrez dans une toute nouvelle maison d'édition, faites partie des pionniers de l'édition d'eBooks de qualité :

Les e-ditions LABELVIE

- Une maison d'édition écologique qui croit au développement de la littérature informatique.
- Une maison d'édition qui choisit l'option d'améliorer la qualité de vie de ses lecteurs.
- Une maison d'édition dont la devise est "Si vous voulez être heureux, soyez-le" et qui conduit ses lecteurs vers le développement personnel, la joie de vivre, la légèreté d'exister.
- Une maison d'édition qui fait le lien entre les auteurs et les lecteurs.
- Une maison d'édition qui propose un véritable service d'accompagnement modulable à ses auteurs et aux autres:

1. un entretien préparatoire pour discuter du projet et de sa faisabilité
2. deux eBooks pour apprendre à rédiger facilement un eBook:

- un eBook technique et théorique
- un eBook de potions magiques mentales pour lever les blocages à l'écriture
- des audios liés aux eBooks
- des fiches techniques pour aller plus loin

4. un service de correction d'épreuves et de mise en page
5. un service graphique pour les couvertures et les illustrations
6. la possibilité d'obtenir un numéro d'ISBN (protection de la propriété intellectuelle)
7. la commercialisation :
    - via la newsletter du site et la mise en boutique
    - par lettres de vente et articles référencés
    - par collaboration avec des sites partenaires

Les auteurs:

Des thérapeutes, des experts du développement personnel et du mieux-être, des philosophes de la belle vie, des débrouillards qui ont découvert le mode d'emploi du bonheur et de la qualité de vie.

Les collections prévues:

- ✓ Les Gratuits
- ✓ Education
- ✓ Développement personnel

- ✓ Communication
- ✓ De A à Z
- ✓ Mon argent
- ✓ Psychologie énergétique
- ✓ Je prends soin de moi
- ✓ Maîtres et Experts
- ✓ Petits bonheurs du jour
- ✓ Trésors inclassables
- ✓ Beautés du Monde
- ✓ J'écoute
- ✓ …

Quelles différences avec les maisons d'édition sur le WEB?

1. spécificité info-produits téléchargeables
2. des œuvres originales, écrites par des experts dans leur domaine
3. des œuvres inédites
4. un contact direct entre auteur et éditeur
5. un accompagnement de qualité et à la carte
6. un marketing professionnel à la pointe de l'actualité
7. une communauté d'auteurs engagés dans la construction d'un monde plus léger

8. un site de vente des livres et des possibilités d'**affiliation**

Ah oui, j'oubliais : je ne vous ai pas encore expliqué ce qu'est l'affiliation….

CHAPITRE 5

Et le meilleur pour la fin …

Le secret du petit lien bleu

Nous y voilà ! Vous êtes curieux de découvrir enfin **LE** secret du petit lien bleu ? Vous savez maintenant que l'hyperlien conduit votre lecteur vers un site intéressant en rapport avec votre sujet.

En principe, votre lecteur vous a trouvé sympa et généreux : vous lui avez fourni un eBook de qualité et des possibilités presque infinies de continuer à s'informer. C'est l'intérêt de votre lecteur.

L'intérêt pour vous maintenant : Vous allez activer des hyperliens vers VOTRE site et encore mieux, vers une page de capture d'adresse qui propose à votre lecteur un bénéfice à vous donner son adresse mail.

Souvenez-vous, à la page 23 de cet eBook, je vous ai fait cliquer sur le lien www.creezvotreeden.com.

Vous êtes arrivé sur une page avec une petite vidéo présentant le site et son auteur, Luc, ainsi qu'une zone pour y noter votre adresse mail **ET** recevoir un eBook **gratuit**.

Si vous vous êtes inscrit, mon ami Luc, grâce à son auto-répondeur détient votre adresse. Il pourra à l'avenir vous envoyer des sondages, des audios, des vidéos et des lettres de vente pour les futurs produits qu'il va créer.

Vous voyez où est votre intérêt ?

Des clients vers votre site et vos produits (eBooks, formations, conférences, …)

Et la suite devient encore plus intéressante : quand Luc aura un chouette produit à vendre, il me proposera d'être son affilié, n'est-ce pas Luc ?

C'est-à-dire qu'il me fournira un lien spécial vers son site. Je l'introduirai dans une newsletter ou une lettre de vente que j'enverrai à mes contacts.

Bien sûr, j'y ferai de la publicité pour le produit de Luc. Et comme je serai enthousiasmée par ce qu'il propose, mes contacts auront envie d'aller voir son site, tomberont sur la page de vente de son produit et le commanderont (forcément)…

Vous avez donc bien compris que Luc a un **intérêt direct** à ce système. Et moi là-dedans ?

Eh bien, grâce à la magie de mon petit lien bleu d'affiliation, le système informatique de vente de Luc saura que c'est moi qui ai envoyé ce client vers lui et

ME VERSERA AUTOMATIQUEMENT UNE COMMISSION !

Vous voyez où est votre intérêt ?

De l'argent qui vous tombe du ciel grâce à votre recommandation !

Ce n'est pas tout : comme Luc est mon ami et qu'il aime les produits que je fais (n'est-ce pas Luc ?), il va me demander son lien d'affilié et **faire ma publicité**. Les clients de Luc vont devenir mes clients à leur tour.

Vous voyez où est votre intérêt ?

Votre notoriété s'accroît et votre clientèle explose !

Qui a dit qu'internet était un désert relationnel ?

Et voilà le véritable secret des eBooks et pourquoi grâce à eux vous aller vous faire connaître de manière exponentielle et booster votre clientèle.

Etes-vous enfin convaincu(e) que vous

DEVEZ ÉCRIRE UN EBOOK?

VOTRE eBook !

Et que vous devez de toute urgence

vous **montrer sur Internet** ?

Conclusions

Alors ? Où en êtes-vous avec votre liste de « oui mais » ? Tout est barré ? Il reste encore des doutes ? Des questions ? Mais bien sûr, j'oubliais ! Il doit en rester une du style : « Combien cela va-t-il me coûter ? »

En fait, tout dépendra des options que vous allez choisir pour vous accompagner dans la rédaction de votre eBook, de la plus simple à la plus complète.

Comme certaines prestations sont comptabilisées à l'heure (comme la correction syntaxe-orthographe), il m'est impossible de répondre précisément à cette question.

Si vous n'êtes pas convaincu, si vous n'êtes pas prêt à vous lancer dans cette aventure, aucun des montants que je pourrais vous donner ne vous satisfera vraiment.

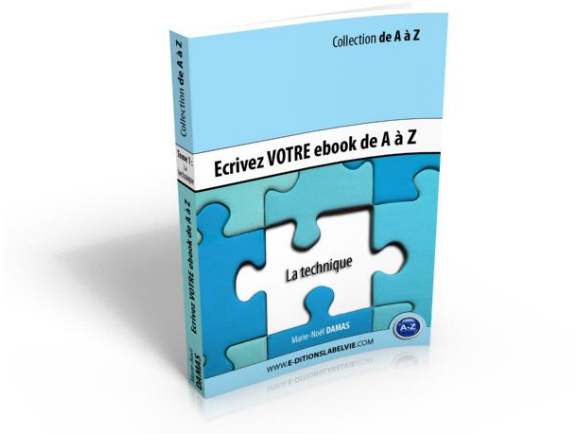
Mais si c'est le moment pour vous, il ne reste qu'une seule question :

Quand est-ce que je commence ?

Rendez-vous sur le site

des EditionsLABELVIE

En attendant je vous propose de démarrer l'écriture de VOTRE eBook grâce à ces deux eBooks :



Cliquez sur l'eBook pour en savoir plus.

La partie technique pour écrire votre eBook de votre page blanche à votre eBook prêt à être publié.

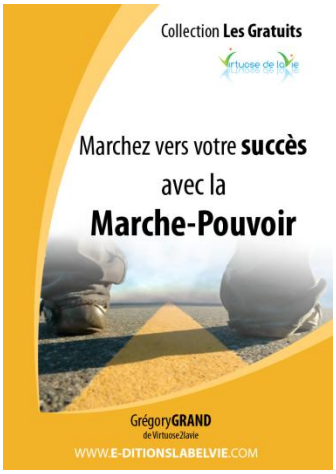
et

Cliquez sur l'eBook pour en savoir plus.

Des exercices pratiques pour lever tous vos blocages d'auteur et libérer votre créativité.

Votre eBook bientôt dans cette liste ?

Cliquez sur les couvertures pour découvrir les eBooks.



Marie-Noël Damas est psychothérapeute, conférencière et auteur.

C'est une passionnée qui aime partager ses découvertes.

Si vous n'avez jamais pensé à écrire un eBook, celui-ci est fait pour vous : il vous explique la nature même d'un eBook et ses merveilleuses possibilités de s'ouvrir aux autres et au monde, il vous dévoile comment en tirer bénéfice dans une stratégie gagnant-gagnant.

Collection **Les Gratuits**

« Hello Marie-Noël!
Je viens de survoler ton eBook et je voulais te dire:
GENIAL!!!!!
J'ai rigolé, été intrigué et surtout sincèrement intéressé pour écrire un eBook maintenant. »
Gauthier

« J'adore ! Je retrouve à la fois l'efficacité d'un eBook et une forme d'élégance qu'on n'y trouve pas habituellement. Et ça me plait beaucoup en tant que lecteur de livres. »

Luc

Marie-Noël **DAMAS**

WWW.**E-DITIONSLABELVIE**.COM